

2009年新春ご挨拶 ----- 会長 國分勘兵衛 ---2

**理 事 会**

・平成20年度上半期活動状況報告 ----- 11月6日 ---3

**事 業 活 動**

- ・第2回 政策委員会兼食品取引改善協議会開催 ----- 10月17日 ---7
- ・第3回 政策委員会兼食品取引改善協議会開催 ----- 11月18日 ---7
- ・第7回 賛助会員幹事店会開催 ----- 11月18日 ---7
- ・厳しい「蜜柑缶詰」の現況を打開すべく ----- 商品開発研究会 ---9
- ・平成20年度情報システム研修会開催「卸のIT課題を共有」 ----- 10月29日 ---14
- ・全国事務局会議開催 ----- 11月21日 ---17

**支 部 活 動**

- ・東北支部 経営実務研修会開催 ----- 11月 7日 ---17
- ・北陸支部 経営実務研修会開催 ----- 11月13日 ---19
- ・北海道支部 懇談会開催 ----- 11月14日 ---20
- ・中国支部 秋季研修会開催 ----- 11月19日 ---20
- ・関東支部 経営実務研修会開催 ----- 11月21日 ---21
- 講演録「大手流通（食品小売業）の戦略は如何に進むのか、  
どう塗り変わるのか業界地図」 ----- プリモジャパン代表・鈴木孝之氏 ---23
- ・アスクル(株)DCMセンターの見学研修 ----- 関東支部 流通業務委員会 ---27
- ・平成19年度 新物流コスト実態調査 ----- 関東支部 流通業務委員会 ---29
- ・九州沖縄支部 連絡協議会・賛助会員連絡会開催 ----- 11月26日 ---30
- ・中部食料品問屋連盟発足60周年記念式典 ----- 10月21日 ---30

**関連省庁・団体からのお知らせ**

- ・加工食品の表示に関する共通Q & Aの一部改正について -- 農林水産省 消費・安全局 --32
- ・「下請事業者への配慮等について」の通知について ----- 農林水産省・経済産業省 -- 50

回									
覧									

# 2009年新春ご挨拶

社団法人 日本加工食品卸協会  
会長 國分 勘兵衛



新年明けましておめでとうございます。

全国各地の会員・賛助会員の皆様におかれましては、つつがなく新春をお迎えのことと存じ、心よりお喜び申し上げます。

昨年の我が国の経済は、米国発の世界的金融危機による円高、株安から実態経済への波及も日々深刻さを増し、世界同時不況の様相を強めて、重苦しい雰囲気は漂う年度となりました。

また、食品業界は、食料の需給構造が世界的に不安定さを増し、加えて資源の高騰からコストが上昇し価格の改定が相次ぎました。更には、食品の安全・安心の問題等目まぐるしい変化の年度でもありました。

その中で弊協会の事業活動といたしましては、円滑な食品流通が維持できるよう卸の体力を高める環境整備を最優先課題として取り組み、並行して流通構造の変化に対応した新取引制度を提言すべく、その方向性について検討を重ねました。

また、環境問題では「新環境自主行動計画」の策定と実効性を高めるための環境経営を支えるビジネスモデルの研究に精力的に取り組みました。

相次いだ消費者の信頼を揺るがすような食品の不祥事に対し業界としては、主務官庁からのご指導もいただいて「信頼性向上自主行動計画」を策定いたしました。

いずれも業界共通の課題について政策委員会を中心に理事・支部役員企業の皆様のご尽力や賛助会員の皆様のご支援により主体的な活動を行いました。

さて本年は、先行きの読めない不透明な状況が続くものと推測されますが、あまり目先にとらわれることなく、量から質への転換を加速させて卸の存在価値を主張する流通のイノベーションと変革力を高めていく必要があると考えておりますので、本年も変わらずにご指導、ご鞭撻のほどお願い申し上げます、新年のご挨拶とさせていただきます。

# 理 事 会

## 平成20年度上半期活動状況報告

－11月6日－

平成20年11月6日（木）大手町アーバンネットビル レベル21東京會館において午前10時30分より正・副会長会議が開催され、引き続き11時30分より理事会が開催された。

この理事会は、上半期の活動状況についての報告が主体であるが、特にその中で食品の相次ぐ不祥事に対する業界としての“加工食品卸売業としての「信頼性向上自主行動計画」～5つの基本原則～”（案）の検討等重要な議案について審議された理事会であった。

その内容について議事録より次ぎの如く抜粋にて掲載する。

出欠状況	理事総数	26名中	出席理事	22名	委任状	4名	計26名
	監事総数	3名中	出席監事	3名			計3名

来賓出席	農林水産省総合食料局	流通課課長	吉井	巧	様
		商業調整官	山田	啓二	様
		係長	平野	靖幸	様

議案	第1号議案	上半期事業活動報告及び下半期事業活動に関する件 (1) 上半期事業活動報告及び今後の活動について (2) 上半期収支決算報告 (3) 監査報告
	第2号議案	平成21年度収支暫定予算策定の件 (書面による採決平成21年1月予定)
	第3号議案	その他 (1) 次回開催予定 平成21年4月23日(木) 場 所 アーバンネット大手町ビル(レベル21) (2) その他

開 会 定刻になり奥山専務理事の司会により開会。

来賓の紹介後、冒頭國分勘兵衛会長が次の如く挨拶を行った。



理事会で挨拶する國分勘兵衛会長

本日は、ご多忙の中、またご遠方からもご参集頂き誠にありがとうございます。とりわけ、農林水産省からは公務ご多用の中を総合食料局流通課の吉井課長様はじめ、幹部の方のご来臨を賜り誠に有難く厚く御礼申し上げます。

また、本日ご参集の皆様には、平素から当協会の活動につきまして、格段のご指導、ご協力を賜っております事を重ねて厚く御礼申し上げます。

特に、支部活動の重責を担っていただいております理事の皆様には、地域活動の活性化に鋭意取り組んでいただいておりますこと、誠に有難く厚く感謝申し上げます。

さて、昨今の状況でございますが、米欧の金融危機の影響で世界経済が減速し、実態経済への波及も日々深刻なものになりつつあり、日本経済の本格的回復は、麻生総理が「全治3年」とコメントされておられるように2010年度以降になるのではないかとといった厳しい予測も出ております。消費者心理もますます悪化して生活防衛意識を高めており、誠に重苦しい雰囲気です。「実りの秋」が「暗黒の秋」といった印象を感じております。更に、我々食品業界は、食料の需給構造が世界的に不安定さを増し、加えてようやく一服感が出てきましたが、資源の高騰からコストの上昇を招いて価格改定が相次ぎました。また、毎日のように食に関するトラブルが多発し、業界として誠に残念な思いで一杯であります。このように目まぐるしい変化の中ではありますが、こういうときこそ食品流通のインフラをより整備強化して、量から質への転換を加速させて、卸の存在価値を高めていくことが肝要ではないかと考えております。

お陰さまで当協会の事業活動は、政策委員会を中心として業界の経営改善等に種々精力的に取り組んでいただいておりますが、本日はこうした上半期の活動報告をお聞き届きの上、下半期の活動に対しましても格別のご協力をお願いします。簡単ですが、開会の挨拶といたします。

次いで来賓を代表して農水省総合食料局の吉井課長が次の如く、ご挨拶された。

まず、はじめに皆様方にお詫びを申し上げます。今回の事故米穀の不正規流通問題について、消費者や関係企業など国民の皆様にご心配やご迷惑をおかけしており、大変申し訳なく思っております。



挨拶される農林水産省 流通課 吉井 巧課長

農林水産省といたしましては、石破大臣の指導の下、国民の食の安全を確保し、消費者の方々に一日も早く安心いただけるよう9月28日には工程表、10月31日には中間的な総括を行うなど各般の取組を進めてまいりました。この中で事故米と知らずにこれを使用した善意の事業者の方々に対する経営支援策の骨格を決定したところです。また、米のトレーサビリティや米関連商品の原料米原産地表示を含めた米流通システムの見直しについて、11月中に成案を得ることを目指して引き続き、検討するなど、工程表に沿った取組を順次展開し、実態の早期解明と再発防止策の確立に全力を挙げてまいりますので、今後とも、皆様方のご理解とご協力をお願いします。

さて、ご参集の理事の皆様方におかれましては、日頃から消費者ニーズを的確にとらえ、加工食品を中心とする食品の安定供給を通じて、国民生活に重要な役割を果たしていただいているところであり、皆様方のご尽力に対し、深く敬意を表する次第であります。

昨今、我が国では人口の減少、少子高齢化など社会構造の変化に加え、国際的な穀物価格の高騰や原油価格の乱高下、急激な円高などを受けて食料供給コストが変動するなど、食品流通を取り巻く環境は大きく変化し、食品流通業にとっても非常に難しいかじ取りが求められております。

また、中国産の冷凍食品から農薬が検出されたり、中国産の乳製品を用いた食品からメラミンが検出されるなどの事案が相次ぐ中で、食品の安全性に対する国民の不安が一層高まっております。このため、農林水産省としても、消費者の視点を基本としつつ、安全・安心な食品の供給と食品流通の効率化に最大限の努力を傾注して参る所存ですが、皆様方におかれましても直面する様々な課題を克服し、消費者のニーズに対応した食品の安全と信頼の確保、豊かで潤いのある食生活の実現に向けて、皆様方のさらなるご活躍にご期待申し上げます。



理 事 会 会 場

最後に、貴協会におかれましては、これまでとおりに國分会長を中心として一致団結され、業界発展に奮闘されますことを、また、本日ご参集の皆様方の益々のご発展とご健勝を心からお祈り申し上げます、私の挨拶とさせていただきます。

事務局はここで本日の出欠状況を報告し、会の成立と共に定款27条により会長が議長席に就く事を告げた。

それを受け直ちに議長は審議に入った。冒頭に、本年度の総会で理事になられた明治屋商事株式会社の佐藤専務執行役員に一言挨拶をお願いする。

佐藤理事から自己紹介及び挨拶を戴く。

続いて出席理事の中から、議事録署名人として、磯野謙次理事と中嶋隆夫理事の指名を行い、了承を得て議事に入った。

## 第1号議案 上半期事業活動報告及び下半期事業活動に関する件

議長より、第1号議案を報告するよう指示があり専務理事より手元に配布された資料の確認をした後、概況及び事業活動のポイントを資料に則り報告された。

- ① 会員動向の件
- ② 『加工食品卸売業の「信頼性向上自主行動計画“5つの基本原則”」』の件
- ③ 加工食品卸売業の「新環境自主行動計画」の件
- ④ 「環境経営ビジネスモデルの実現に向けて」の件
- ⑤ 平成19年度環境自主行動計画についての調査票提出の内容骨子の件
- ⑥ 平成21年度「税制改正等に関する要望書」の件
- ⑦ 平成19年度「新物流コスト実態調査」の件
- ⑧ 「食品ロスの削減に向けた検討会」の件
- ⑨ 「セーフティネット保証制度」の指定に関する件
- ⑩ 「カーボンフットプリント制度のあり方について(指針)」の件
- ⑪ 「公益法人制度改革」の件
- ⑫ 法政大学「流通ライブラリー」設置趣意書に関する件
- ⑬ 上半期収支決算報告の件

以上の項目が順を追って説明された。

同時に10月27日に監事各位により監査を受けた経緯を報告した。

議長はここで監事に監査報告を求め、濱口吉右衛門監事は「去る10月27日に監事3名（萩原弥重監事、横山敬一監事）にて行われた監査の結果、業務報告を受け財務諸表及び帳票・証憑につき、適法正確に処理され報告の事実と相違ないものと認めました」と報告をした。

議長はここで、議案の質疑を求め、無かったので、承認を求め、拍手で承認された。

続いて、議長は第2号議案の説明を事務局に求めた。

## 第2号議案 平成21年度収支暫定予算策定の件

事務局より、平成21年度の収支暫定予算策定に関する内容を説明し、承認された。

## 第3号議案 その他

議長は、出席者から問題提起や、何か意見・質問等の有無を確認したが、無かったので、事務局より、次回理事会は、平成21年4月23日(木)に当アーバンネット大手町ビル(レベル21)にて開催することを案内した。

議長より本日の議事進行の協力に対する御礼と、今後も日食協に対する同様の協力を要請し、13時15分開会となる。

## 事業活動

### 第2回 政策委員会兼食品取引改善協議会開催

－10月17日－

10月17日（金）当協会会議室にて開催。主要議案は、上半期を終了しての事業活動についての総括と「食品取引改善協議会」の今後の活動についてであった。

\* 主要上半期事業活動報告内容

- ① 加工食品卸売業としての「信頼性向上自主行動計画」(案) について
- ② 加工食品卸売業の「環境自主行動計画」の策定について
- ③ 2008年度環境自主行動計画の調査票の内容について
- ④ 流通構造の変化に対応した「新取引制度」の構築に向けて（案）
- ⑤ 平成19年度新物流コスト実態調査について（関東支部）
- ⑥ 平成21年度税制改正等の要望書について
- ⑦ 「カーボンフットプリント制度」のあり方について
- ⑧ 「セーフティネット保証制度」の指定について
- ⑨ 「食品ロスの削減に向けた検討会」について
- ⑩ 環境数値算定標準化協議会活動について

### 第3回 政策委員会兼食品取引改善協議会開催

－11月18日－

平成20年11月18日（火）午前10時30分より精養軒日本橋店会議室に於いて政策委員会兼食品取引改善協議会を開催した。議案内容は、①11月6日に開催された理事会の内容についての報告 ②賛助会員幹事店会の運営について ③連合広告について ④定時総会の運営について等であった。

### 第7回 賛助会員幹事店会開催

－11月18日－

平成20年11月20日（火）午前11時45分より精養軒日本橋店会議室に於いて、第7回目の

賛助会員幹事店会が開催された。当日は、当協会の政策委員長中嶋隆夫氏((株)菱食)と賛助会員幹事店を代表して横山敬一氏(味の素(株))から相互にご挨拶をいただいた後、事務局の進行で議案に入り、(1)平成20年11月6日開催理事会報告 (2)意見交換テーマとして①価格改定後の市場動向について ②小売業のPB政策について等が話し合われた。経済環境が目まぐるしく変化する中、市場趨勢は生活防衛意識が高く低価格志向が再燃しかねない状況の中でどのような考え方で対応していくか有意義な意見交換の会となった。



賛助会員幹事店会で挨拶する政策委員長 中嶋隆夫氏

### 第7回 賛助会員幹事店会ご出席者名簿

平成20年11月18日  
 社団法人 日本加工食品卸協会  
 (会社名：50音順)

社名	役職	氏名
味の素(株)	取締役常務執行役員	横山敬一 殿
カルピス(株)	営業統括部長	熊本芳晃 殿
カゴメ(株)	取締役専務執行役員営業担当	大嶽節洋 殿
キッコーマン(株)	常務執行役員兼ナショナル・セールス・マネージャー	佐藤幸男 殿
キューピー(株)	取締役営業統括	好村博 殿
日清フーズ(株)	取締役営業本部長	岩崎浩一 殿
日清オイリオグループ(株)	常務取締役	田村由人 殿
日清食品(株)	常務取締役営業本部長	三浦善功 殿
ネスレ日本(株)	常務執行役員営業本部長	芹澤祐治 殿
ハウス食品(株)	営業企画推進室長	大澤善行 殿
(株)桃屋	営業企画室室長	菅原通之 殿



## 第7回 賛助会員幹事店会 日食協出席者名簿

平成20年11月18日  
 社団法人 日本加工食品卸協会  
 (敬称略)

日食協役職	会社名	役職	氏名
政策委員会 委員長	(株)菱食	取締役常務執行役員 加食営業統括	中嶋 隆夫
〃 副委員長	伊藤忠食品(株)	専務執行役員営業担当	大野 志郎
〃 副委員長	国分(株)	代表取締役副社長	成田 健
政策委員会委員代理	(株)日本アクセス	執行役員商品本部長代行	中谷 滋
政策委員会委員	明治屋商事(株)	取締役専務執行役員 営業本部長	佐藤 孝治
政策委員会委員代理	三井食品(株)	執行役員 リテール第一本部 副本部長	葉梨 卓淑
政策委員会委員代理	加藤産業(株)	取締役広域流通部長	破魔 重
執行運営委員会委員	(株)サンヨー堂	取締役営業本部商品部長	小林 由朗
執行運営委員長	日食協	専務理事	奥山 則康
事務局	日食協	事業部長	小竹 秀和

## 厳しい「蜜柑缶詰」の現況を打開すべく

### — 商品開発研究会 —

10月23日(木) 15時30分より、日食協会議室において日本蜜柑缶詰工業会の幹部6名をお招きして、商品開発研究会缶詰オーナー会委員との情報交換会を行った。



商品開発研究会 会場

商品開発研究会の座長 岡本 近氏((株)明治屋)の司会進行により始まり、最初に日本蜜柑缶詰工業会 理事長 上野幸雄氏(日興食品(株))からご挨拶と今年の生産予測等について概略次のように述べられた。

「好調でありました日本経済は、今、正念場を迎えております。インフレは国民生活に悪影響を及ぼし、景気の後退が気になります。近年食の豊かさが増す一方で、食に対する不安が急速に高まっています。私達パッカーも食の安全・安心に懸命に対応しようと努力しております。平成19年産みかんは表年

であり、蜜柑缶詰の生産も順調に進みましたが、空缶外諸資材に加えて燃料の高騰がありました。平成20年産は裏年であり9月1日時点で露地みかんは前年比83% 817,312トンと発表がありました。本日の情報交換により素直な相互の意見交換により厳しい現況を打開し、食品加

工業に与えられた使命を達成する為最大の努力をしてまいり所存であります。製販共々目標達成されますよう祈念申し上げご挨拶とします。」

ついで各出席者の自己紹介をした後、同事務局長 川手浩氏より、データ資料に基づき製造、原料、在庫状況、輸入動向、みかんの市況の厳しさから極早生段階から緊急対策が打たれた状況等について報告がなされた。続いて販売者の立場から、中国産離れが進み、今までと違う市場環境なので国産の量的確保を目指したい、消費者の値頃感について、付加価値ある新商品の開発の必要性等の発言が出され大変有意義な情報交換会となった。

**参考資料**

1. 平成19年度みかん缶詰（全顆粒）ホール品製造状況

	仙 台	清 水	神 戸	福 岡	実函計	換算計
1/06		54,795	56,053	103,570	214,418	268,023
2/24		1,175	27,139	27,841	56,155	76,371
M3/24			20,658	75,143	95,801	54,606
4/24			27,530	409,248	436,778	318,848
5/24			38,031	142,470	180,501	90,252
5/48			1,272	1,968	3,240	3,240
その他	936		10,167	6,242	17,345	6,404
実函計	936	55,970	180,850	766,482	1,004,238	
換算計	262	70,092	162,287	585,103		817,744
1 8 年 度	25,020	42,634	120,082	323,930		511,666
1 7 年 度	30,733	70,009	160,088	485,502		746,332
1 6 年 度	35,087	45,550	127,001	347,636		555,274

製造者数(員外者 2社含む)

仙 台 1社 清 水 1社 神 戸 5社 福 岡 7社 8工場  
計 14社 15工場

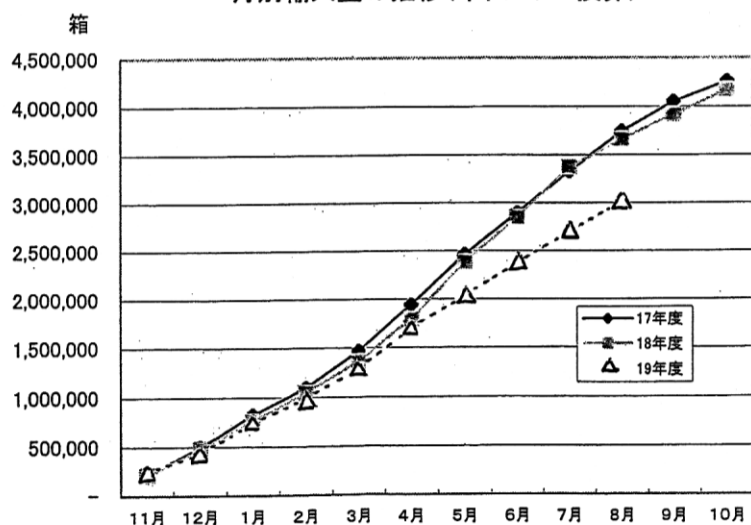
## 2. みかん缶詰輸入動向

平成20年8月の財務省通関統計によるとミカン缶詰の輸入数量は308千匁(前年対比102%)となっている。

平成19年度輸入数量(単位:5/48換算)

年月	中国 匁数	スペイン 匁数	合計	前年同時期		合計
				中国	スペイン	
19/11	237,487	6,095	243,582	208,092	4,340	212,432
12	184,975	6,137	191,112	258,295	5,951	264,246
20/ 1	307,520	6,772	314,292	279,377	1,527	280,904
2	235,379	2,438	237,817	289,628	2,756	292,384
3	304,736	1,223	305,959	309,174	2,664	311,838
4	420,429	5,900	426,329	429,396	1,093	430,489
5	324,973	5,529	330,502	595,036	1,168	596,204
6	323,939	10,822	334,761	457,202	8,110	465,312
7	331,515	1,885	333,400	509,293	5,409	514,702
8	306,981	1,146	308,127	298,230	4,405	302,635
9			-	246,466	-	246,466
10			-	255,342	3,651	258,993
累計	2,977,934	47,947	3,025,881	4,135,531	41,074	4,176,605
前年対比 %	81.9%	128.1%	82.4%			

月別輸入量の推移(単位:5/48換算)



### 3. みかん缶詰の国内供給量の推移

次に平成年代に入ってから国内向け供給量の推移を示すと次の通りとなる。

#### みかん缶詰の国内供給量の推移

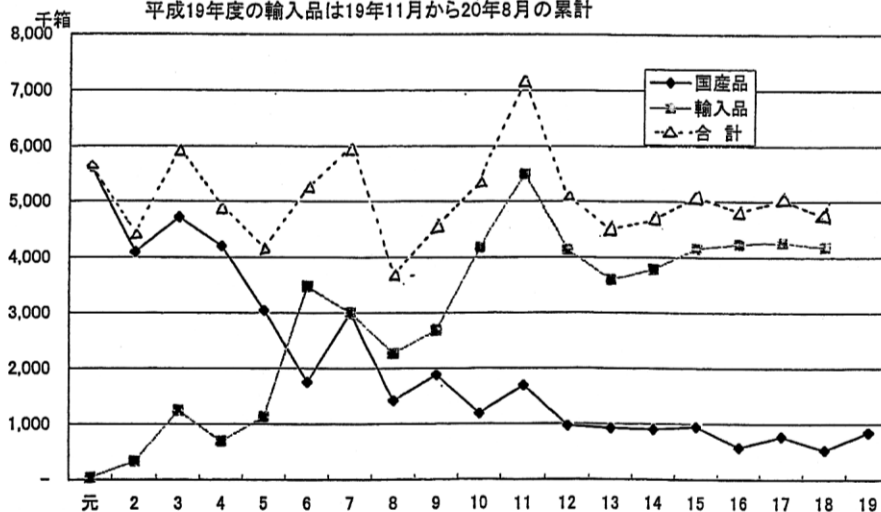
単位:5号缶×48缶

年度	供給量			供給比率	
	国産品 千箱	輸入品 千箱	計 千箱	国産品 %	輸入品 %
平成 1	5,632	38	5,670	99.3	0.7
2	4,093	332	4,425	92.5	7.5
3	4,715	1,240	5,955	79.2	20.8
4	4,200	689	4,889	85.9	14.1
5	3,040	1,128	4,168	72.9	27.1
6	1,755	3,474	5,229	33.6	66.4
7	2,984	2,994	5,978	50.0	50.0
8	1,415	2,264	3,679	38.5	61.5
9	1,885	2,679	4,564	41.3	58.7
10	1,184	4,168	5,352	22.1	77.9
11	1,692	5,498	7,190	23.5	76.5
12	967	4,128	5,095	19.0	81.0
13	923	3,592	4,515	20.4	79.6
14	900	3,781	4,681	19.2	80.8
15	943	4,156	5,099	18.5	81.5
16	580	4,235	4,815	12.0	88.0
17	773	4,262	5,035	15.4	84.6
18	530	4,177	4,707	11.3	88.7
19	847	3,026			

注)数量中にはホール品、ブローケン品等を含む。

輸入品は11月から翌年10月までの累計(財務省通関統計)

平成19年度の輸入品は19年11月から20年8月の累計

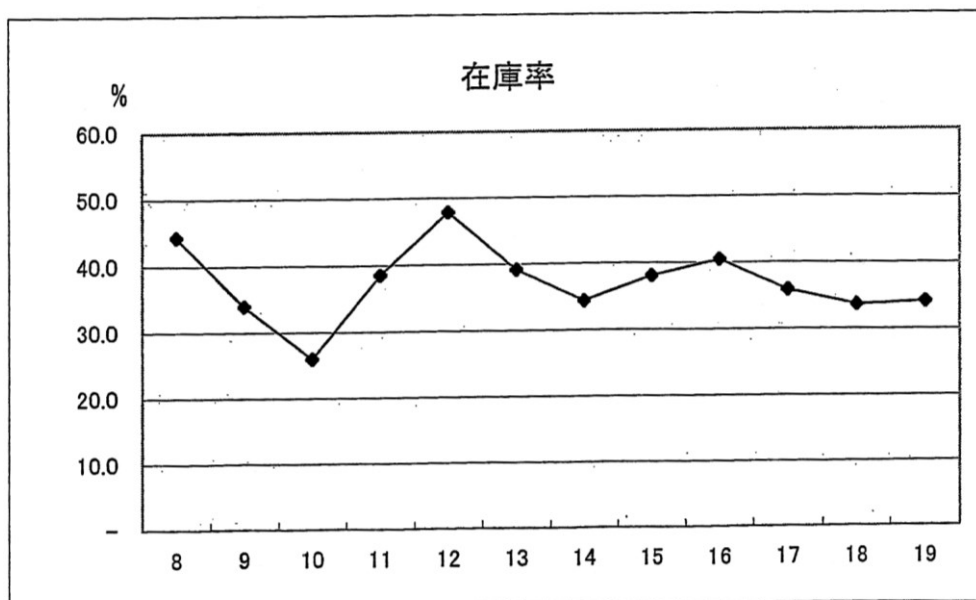


4. みかん缶詰の在庫量（H20年7月末調査）

国産品の消化状況並びに在庫数

過去11年間の製造並びに在庫状況から推定した消化状況は(7月末)は次の通り。

年度	製造数 千箱	流出数 千箱	在庫数 千箱	流出率 %	在庫率 %
9	1,798	1,187	610	66.0	33.9
10	1,141	845	296	74.1	25.9
11	1,543	949	594	61.5	38.5
12	917	480	438	52.3	47.8
13	889	541	348	60.9	39.1
14	859	564	295	65.7	34.3
15	907	562	345	62.0	38.0
16	555	331	224	59.6	40.4
17	746	479	267	64.2	35.8
18	512	340	172	66.4	33.6
19	818	539	279	65.9	34.1



# 平成20年度情報システム研修会開催「卸のIT課題」を共有

－10月29日－

平成20年10月29日(水)14時より東京日暮里のホテルラングウッドにおいて平成20年度の情報システム研修会が開催された。

この研修会は、今年度から弊協会と全国卸売酒販組合中央会との2団体の共催となったが、卸やメーカーのIT担当者等総数130名が参加した。冒頭、主催者を代表して(社)日本加工食品卸協会 情報システム研究会 座長 稲垣登志男氏((株)菱食)は、次のように挨拶した。

「食品流通業を取り巻く経営環境が多岐に渡り変わってきたので、今回はそれらを取り上げテーマとした。1つ目は社会環境の整備に関して、2つ目は食の安全・安心に関してのトレーサビリティや鮮度管理、3つ目は会社法の変更による内部統制に関して、4つ目は業務生産性向上に関して、流通BMSの推進と業務パソコンの効率的運用である。いずれも業界のIT課題としては重要なテーマでもあるので、それぞれの企業のシステム運用の参考にしていただければ幸いです。」

続いて講演に入り、最初に、日食協専務理事の奥山則康氏が今年度から進めている卸業界向け環境経営ビジネスモデルの構築活動を報告した。

この活動は、CO<sub>2</sub>削減の指標となるエネルギー消費量の算定基準や運用ルールを卸業界で標準化し、改正省エネ法への特定荷主規制などへの円滑な対応を目指すもの。次に、登壇した流通システム開発センターの上級研究員坂本真人氏は、昨年実用化された卸・小売間の標準EDIシステム「流通BMS」の普及状況などを説明。スーパーなど20社以上の小売業が実運用に向けて動いていることを伝え、EDIメッセージ項目の改定など標準の維持・メンテナンスを担う専門機関を来春から流開センターに設置する事を明らかにした。次に、(株)菱食の脇坂 哲氏(戦略機能部門ITロジスティクス統括付部長)は、同社が昨年から進めている内部統制整備



開会の挨拶をする情報システム研究会  
座長 稲垣登志男氏



情報システム研修会 会場

の経過とポイントを報告。

ついで旭食品(株)の竹内恒夫氏(管理本部情報管理部部長)は、卸研システム研究委員会を代表し、同委員会が検証作業を進めている卸の鮮度管理実態を食品・医薬品など業種別に詳しく説明した。

最後に、キャノン電子(株)LM事業部常務執行役員 事業部長湯本 晋氏が登壇して、社員のパソコン使用実態を精査し、業務量の最適化や情報漏洩対策を図る同社のログマネジメントの成果を紹介した。



情報システム研修会 懇親会会場

## 平成20年度情報システム研修会 講師・演題

### 流通システムの標準化事業と食の安心・安全について



(財)流通システム開発センター  
研究開発部 上級研究員

坂 本 真 人 氏

## 内部統制の実践活動について



(株) 菱食  
戦略機能部門 IT・ロジスティクス統括付部長

脇 坂 哲 氏

## 平成20年度卸研システム研究委員会中間報告

### 中間流通業における鮮度管理について



旭食品（株）  
管理本部情報管理部 部長

竹 内 恒 夫 氏

## 「間接業務の生産性向上と情報セキュリティ対策」について

### —ログマネジメントの導入から展開—



キヤノン電子（株）  
LM事業部 常務執行役員 事業部長

湯 本 晋 氏



## 全国事務局会議開催

－11月21日－

20年11月21日(金)ホテルラングウッドにおいて全国事務局会議を開催した。当日は、12時30分に各支部の事務局が全員集合した。

昼食後、各支部の活動状況を含めて各自自己紹介を行った。

ついで本部事務局から今回の全国事務局会議開催に至った経過を説明した。特に、公益法人改革に伴う対応として公益法人申請には本部・支部ともに会計処理の一元化が必要となることから、各支部は今年度の決算から(社)日本加工食品卸協会の収入・経費支出処理科目要領に基づいて行う事を確認した。



全国事務局会議 会場

その後、会員名簿のメンテナンス等事務局の実務について打ち合わせを行った。終了後は、当日同ホテルで行われた関東支部経営実務研修会に全員参加をいただいた。

## 支部活動

## 東北支部 経営実務研修会開催

－11月7日－

平成20年11月7日(金)東北支部主催の経営実務研修会がホテル仙台プラザにおいて開催された。

当日は、研修会の前に支部・事業所会員の経営トップの方々が集合し情報交換会を実施した。16時から賛助会員も合流して経営実務研修会が行われた。



挨拶する東北支部長 堀内琢夫氏

降幡 進氏（東北国分(株)）の司会進行により、最初に東北支部長の堀内琢夫氏（丸大堀内(株)）が開会の挨拶を行い、平素の謝辞を述べた。ついで、奥山専務理事が日食協の上半期の事業活動状況について報告した。この後、根本重之氏（拓殖大学商学部教授／(財)流通経済研究所 理事）を講師にお招きして「市場、制度、流通の変化と卸売業、メーカーの対応と課題」という演題で講演会が行われた。消費者の生活防衛意識が今後益々強くなる事が、予測されるので暮らしぶりの変化を意識して、重要な

ことは①マクロの情報で位置付けを確認する事 ②時を味方につけること ③社会と企業への貢献を同時に考える事だと述べられた。終了後、懇親会に移り、開会の挨拶を芹澤雅明氏（(株)菱食）が行い、中締めを西田潤一氏（日本水産(株)）が行って閉会とした。

## 市場、制度、流通の変化と卸売業、メーカーの対応と課題

講師 拓殖大学商学部教授／(財)流通経済研究所理事  
根本重之氏

### 講演要約

#### マーケットの変化

リスクの高い経済情勢や原材料値上げの影響で、消費者の行動は防衛的になっている。消費者は衣料品や住関連の消費を抑え、高価格の外食を減らして内食を増やしていることから、食品小売業や食品産業、特に内食産業にはフオーの風が吹いている。少子高齢化や世帯規模の縮小といった人口構造の変化にも対応する必要がある。原材料の値上げによる容量削減は、単身世帯や夫婦のみの世帯のニーズを踏まえて行いたい。高齢層の内食支出額が他世代より多い点にも注目したい。高齢層を対象とする場合、小商圈での小型店の重要性が増し、会社をやめて家庭に回帰する男性達の消費の活性化、ユニバーサル・マーケティングなどへの取り組みが有効である。



講演する根本重之氏

#### 日本におけるPBの展開

イオンの「トップバリュ」は欧米のOWN・モデルを志向し、長年の準備を経て生まれた。一方、セブン&ホールディングスの「セブン・プレミアム」はオリジナル商品開発のノウハウをベースに、ナショナルブランド（NB）メーカー名を出して展開するといった世界的にも異例のモデルを構築した。イオンや日生協は、PBの品目数が多く、1品目平均の売上高が、低

い。これに対して「セブン・プレミアム」はまだ品目数が少ないこともあるが、1品目平均の売上高が、2億円を超えている。

PBの安易な品目数の増加は、オペレーションや品質管理等で破綻を来す可能性もあり、1品目当たり1億円の売上を目安として選択と集中を図るべきである。カテゴリ売上高が下がったときは、小売業は十分注視が必要である。一方、メーカーは、NBとその品揃えの進化をとめず、できればその速度をあげることが重要で、PBとの競争に長期的に勝って行くにはそうするしかない。PBを供給する場合には、販促を含めた供給後の商品管理、そしてやめる時のことなども考えておく必要がある。

## 北陸支部 経営実務研修会開催

—11月13日—

平成20年11月13日(木)北陸支部主催の経営実務研修会がホテル日航金沢にて開催された。

当日は、12時に集合して昼食後、会員相互に自己紹介を行った後、懇談会を行い13時から賛助会員も合流して研修会を行った。

最初に北陸支部長の桑島敏彰氏(カナカン(株))が司会進行を兼ねて開会の挨拶を述べ、その後奥山専務理事が日食協の上半期の事業活動報告を行い、続いて根本重之氏(拓殖大学商学部教授/財)流通経済研究所 理事)を講師にお招きして「市場、制度、流通の変化と卸売業、メーカーの対応と課題」という演題で講演会を行った。

経済状況としては、見通しは暗く明るい兆しが見えない中で消費者は防衛的になるので、卸売業としての戦略性はチャネル政策のロングテール化を目指して卸の存在価値を高める事、またチャネル政策を再構築して卸のメーカーの代行機能を再評価し、卸の営業力を評価してもらう事が重要と述べられた。



挨拶する北陸支部長 桑島敏彰氏



北陸支部経営実務研修会 会場

## 北海道支部 懇談会開催

－11月14日－

平成20年11月14日（金）北海道支部は、ホテルモントレ エーデルホフ札幌において支部のワーキンググループと賛助会員の世話人会との懇談会を開催した。

当日は、16時から田村修一氏（北海道酒類販売（株））の司会進行で講演会を行い、最初に奥山専務理事が日食協の近況について報告し、続いて柘植茂晃氏（（社）日本パインアップル協会 専務理事）を講師にお招きして、「くだものと食育」という演題で講演をしていただいた。



講演する柘植茂晃氏

最近特に関心の高い食品の安心・安全に関する問題やくだものと健康等盛り沢山の内容で予定時間を上回る熱っぽい講演であった。終了後、懇親会に移り、村上和吉氏（（株）マルナカ）が開宴のご挨拶を行い、中締めを斉藤 諭氏（（株）スハラ食品）が行って閉会とした。



北海道支部 懇親会 会場

## 中国支部 秋季研修会開催

－11月19日－

平成20年11月19日（水）中国支部主催の秋季研修会がホテルグランヴィア広島において開催され会員、事業所会員、賛助会員合計64名が参加した。

この研修会は、6月の支部総会時において検討課題となっていたものが具体化されたもの。当日は、事務局の磯田英之氏（（株）中村角）の司会進行により中国支部長の中村成朗氏（（株）

中村角) が開会の挨拶を述べられ、ついで奥山専務理事が「日食協の事業活動報告」を行った。



挨拶する中国支部長 中村成朗氏



講演する臼井秀彰氏

この後、臼井秀彰氏((株)流通マーケティング研究所代表取締役)を講師にお招きして「小売業のロジスティクス戦略とセンターフィ問題」という演題で研修会が行われた。

小売業の物流スタンス、センターフィ問題の解決の方向性などの課題についてコストの検証まで踏み込んだ講演内容であった。

終了後、懇親会に移り、副支部長店の豊田康裕氏((株)桑宗)が乾杯の発声を行い、その後元気良く業界エールを黒澤良一氏(サンリック国分(株))が行い、中締めを礎 豊樹氏(国分(株))が行って閉会した。



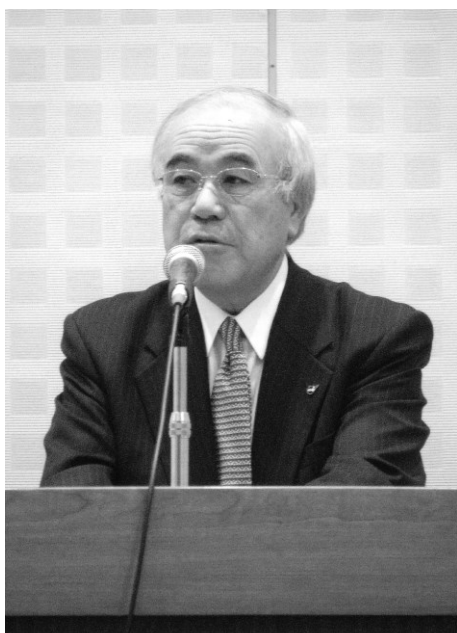
中国支部終期研修会 会場

## 関東支部 経営実務研修会開催

—11月21日—

11月21日(金) 関東支部の経営実務研修会がホテルラングウッドにて開催された。

大澤偉宏氏(伊藤忠食品(株))の司会進行で、最初に支部長の吉野芳夫氏((株)日本アクセス)が次のように開会の挨拶を述べた。



挨拶する関東支部長  
吉野芳夫氏

「今、生活防衛による内食化を捉えて、あるべき流通にどのように生かすのか。円高は、輸入に頼る食品業界にとりプラスだが、どのように生かすのか。日食協として昨年から今年にかけて適正価格を標榜してやってきたが今の値頃感はどこにあるのか、改めて検討が必要。今こそ我々は汗を流し、知恵を出しもっと働かなければ、小売とその先の消費者の意を汲んで、メーカー・卸が連携しながら国民の食生活に貢献していくことを強く思う。」

ついで奥山専務理事が日食協の事業活動報告を行った。

続いて西友で約20年勤務、メリルリンチ証券でアナリストとして活躍した(株)プリモジャパン代表取締役鈴木孝之氏を講師にお招きして「大手流通（食品小売業）の戦略は如何に進むのか、どう塗り変わるのか業界地図」と題して講演会が行われた。

この中で同氏は、「様々な小売業がメーカーにPB協力を盛んに求めているが、物流などの諸条件が整っているとはいえない。メーカーは小売の要請に振り回されないよう注意する必要がある。」小売業のPB戦略に対するメーカー側の対応のあり方をこのように述べた。

終了後懇親会に移り、小島敏裕氏((株)梅澤)の司会で、佐藤保美氏(伊藤忠食品(株))が開宴と乾杯の挨拶を行い、葉梨卓淑氏(三井食品(株))の中締めで閉会となった。以下に講演会の主要部分をお伝えする。



講演する鈴木孝之氏



関東支部 経営実務研修会 会場

## 大手流通（食品小売業）の戦略は如何に進むのか、 どう塗り変わるのか業界地図

プリモリサーチジャパン代表  
鈴木孝之氏講演

### 小売戦略 焦点はPB・SPA

#### ●前文

原料高騰に伴う価格改定の軌道化から一転、9月の金融危機前後から停滞ムードが色濃くなってきた食品業界。消費者の防衛意識が次第に強まる中、今年はトップバリュ、セブンプレミアムに代表される小売PBが従来になく存在感を高めた。果たして小売業のPB戦略はどこに向かおうとしているのか。日本加工食品卸協会の関東支部は先月21日、元メリルリンチ証券小売アナリストの鈴木孝之氏（プリモリサーチジャパン代表）を講師に招き、会員卸・賛助会員メーカー向けの研修会を開催。最新の小売戦略に関する知見を共有した。

円高、原料安、消費失速…

#### デフレ圧力再燃か

#### ●本文

9月13日、金曜日ではなく土曜日。リーマンブラザーズの経営破綻に端を発する金融危機は、いまや世界の实体经济にどんどん影響を及ぼし始めている。日経の統計によると、これまでに発表された9月中間決算の経常利益は、20%強の減益である。通期業績も同等もしくは中間期以上の減益予想になっている。景気後退はいま、始まったばかりであり、これからどんどん拡大する。

05年頃から回復傾向にあった小売業の既存店売上高も、08年4～5月辺りからおかしくなってきた。10月度はCVSがタスポ効果で8.1%増と伸びているが、百貨店は6.8%減。これまでに経験したことのない落ち方だ。売上げが5%以上落ち込むと、営業減益の圧力が非常に強まる。百貨店経営にとっては危機的な状況である。GMS・SMを中心とするチェーンストアも2～3%減と落ち込んでいる。

この状況は世界中で共通している。アメリカの主要小売業で10月に既存店ベースで前年を上回ったのは、ウォルマート（2.5%増）とDgSのウォルグリーン（2.0%増）だけ。百貨店のサックスは16.6%減、ノードストロームも15.7%減、衣料店専門店のGAPも16%減。日本以上の落ち込みだ。個人消費のプラス要因はいまのところ何もない。

この恐ろしい状況を作り出した元凶の一つが原油である。WTI原油先物価格は、01年から30ドルが続いた後、05年に60ドルを付け、07年を過ぎた辺りから急騰した。投機資金が原油に向かっていたのは明らかだ。そして今日（11月21日）、日本時間の午前中に遂に50ドルを割った。穀物も原油とほぼ連動し、7月から急落している。加えてドル安・円高、ユーロ安・円高という状況もある。

これらは明るい材料ではあるが、消費者の立場で言うと、コストが下がったのに商品価格が下がらないのはおかしい。小売と消費者からは価格を戻してくれという要望・圧力が強まってくるだろう。一時は値上げした小売業のPBも価格を下げてくると思う。個人消費は非常に厳しく、高止まりしている商品は買ってもらえなくなる。

来年度の実質GDP成長率は、日本もアメリカもユーロ圏もマイナス成長になる可能性が非常に高い。製造業を中心に人員削減が進み、日本の失業率は再び4%以上、場合によっては5%まで広がるかもしれない。生産・企業活動が低下し、08年からは時間外労働も減ってきている。

さらに別の視点でみると、低所得者層の増加という問題もある。年収200万円以下の割合は、07年には23%に接近している。アメリカほどの極端な格差はないだろうが、この比率はどんどん上がっていくことが予想される。そうすると、価格がもの凄く大きな意味を持つてくる。ヨーカ堂は既存店の業態転換によってディスカウントスーパーマーケットの開発に動き出した。日本でも新たなディスカウント業態の開発・展開が始まったということだ。

皆さんの世界とは直接関係ないが、H&Mというスウェーデン国籍の衣料品専門店が銀座に1号店を出し、原宿に2号店を出した。H&Mはいまや世界の主要都市を席卷している。日本でも1号店のオープンからだいぶ過ぎたのに、いまだに行列ができています。なぜあれほど評判になったのかというと、H&Mは百貨店向けのファッションアパレルに比べ明らかに安く、ファッション性もある。

お洒落をしたい女性でも、いつも高いものを買う余裕はない。そこで、赤塚不二夫ではないけれど「これでいいのだ」と。完璧な商品を求めず、この価格・品質・ファッション性でいいのだと。200万円以下の勤労者が増えていくことを踏まえると、「これでいいのだ」的な発想は、価格・商品政策上、忘れてならない要素である。

次に高齢化の問題。直近では全人口に占める65歳以上の割合が22%となっている。多くの消費者が年金と貯金で生活していくことになり、ここでも価格が非常に重要な意味を持つてくる。また、消費税率の引き上げを前提にすると、もはや無駄な消費はできない。ライフスタイルが明らかに変わってくるのは目に見えている。もちろん、その中で健康食品などの新たなニーズも増えていくが。

## 規模、物流、情報システム

### 展開条件未整備のPB多数

#### **協力企業は要注意**

ここで8月、9月の小売業の中間決算に目を向けてみたい。業態別にみると、○が付けられるのはCVSと食品SM。CVSは既に述べたようにタスポ効果による客数増が貢献した。それも一過性の動きではなく、どうやら客層の拡大につながりつつある。ローソンとファミリーマートは2ケタの営業増益。食品SMも良く、首都圏最大のマルエツは営業利益が20.5%増とな



っている。

一方、悪かったのは衣料品。あのシマムラも上場以来初の減益だった。GMSは食品が良かったものの、衣料品に足を引っ張られて苦戦した。百貨店も非常に厳しい。高額商品を買っている場合ではないということで、このまま行くと赤字決算という話が出てくる可能性もある。

業態別に見るとこういう状況だが、別の切り口で見ると、良かったのは製造小売業、いわゆるSPAというビジネスモデルである。ファーストリテイリング、衣料品のポイント、家具・ホームファッションのニトリ、自転車のあさひ、靴のABCマート。いずれも信じられないような営業増益である。他の企業が減益・下方修正で苦しんでいるのは別世界だ。製造小売業はサプライチェーンの非常に長い距離に渡って関与するので、コスト合理化の余地がいろんなところにある。不況にもかなり強いことがここで証明された。

たとえばニトリ。この会社は物価が上昇に向かう中、合計3回の値下げを実施している。最初の2回は備船の合理化で原資を捻出した。通常、備船は専門会社に丸投げするものだが、ニトリには自らいろんなことに取り組むという哲学がある。そうしてノウハウを身につけ、コストを合理化する。製造小売業はそういう離れ業ができる。

それからもう一つ、この中間決算での注目すべき花丸印は、プライベートブランドだ。全社決算が良かったところ、部門決算が良かったところ、そのほとんどの要因は、PB比率の引き上げと売上げ拡大である。SPAとPBはこれからの小売業の商品戦略の最大のキーワードになる。

ここで世界の小売業の営業利益率を比較してみたい（表参照）。営業利益率のグローバルスタンダードはだいたい5%前後である。これに比べ、イオン、イトーヨーカ堂、ユニーはあまりにも低い。食品SMはGMSよりは営業利益率が高いが、ウォルマート、テスコ、カルフルーに比べると、やはり低い。

するとどういことが起こるか。営業利益率が高ければ、キャッシュフローが出るので、拡大スピードが増す。低ければ出店も物流・システム投資もできない。日本の小売業の最大の問題点はここにある。だからこそ、イオンは最終的に営業利益率を5%に引き上げることを数値目標として掲げ、それに向かって様々な施策を打ち出している。幾つかの小売業はグローバルスタンダードの5%に向けた商品戦略と周辺戦略に動き始めている。PB比率の引き上げや直接取引は、その延長線上にある。

この表でもう一つ分かることがある。話題のH&Mの営業利益率の高さに注目してほしい。07年11月期は23.5%。GMSその他の売上総利益率に近い水準だ。ファーストリテイリング、シマムラ、ニトリ、良品計画も10%台を弾き出している。すべて製造小売業だ。H&Mは内外でデザイナーをネットワーク化し、商品を企画・開発している。このため、大元の売上総利益率が高く、結果的に営業利益率も高い。販管費率も高いが、売上総利益率が高いから金を使っているという面もある。製造業的な経費構造である。

ということで、いまの日本の小売業を船に例えると、特にイオン、ヨーカ堂が目指しているのは、SPAに針路を取れということだ。SPAというと、衣料品のイメージが強いが、食品、住居品、すべてにおいて製造小売業の手法でMDを実行する。それによって売上総利益率を改善し、最終的に営業利益率を5%に近づけようではないかと。もちろん、完全な製造小売業モデルになれるわけではないが、商品開発については製造小売業の手法を目指している。

再びPBに視点を戻し、SMの共同仕入れ会社の動きを見ていきたい。この中で私自身が評

働いているのはCGCジャパンだ。ニチリユは有力企業の集まりだが、食品だけを開發しているわけではない。食品については、CGCのほうが遙かに先行しているし、パワーもある。AJS（オール日本スーパーマーケット協会）や八社会も規模が小さく、CGCに対抗できるような力がない。この状況から見て、今後は共同仕入れ機構間の統合・再編という力も働き始めるのではないだろうか。

いずれにしても、現時点で合格点を上げられるのは、CGCだけだ。その最大の理由は、イオンの存在である。ご存じの通り、イオンは持株会社制への移行に際し、グループレベルの仕事を担う3つの機能会社を分離させた。イオントップバリュ、イオン商品調達、イオングローバルSCMである。イオントップバリュとイオン商品調達には丸紅が15%ずつ、イオングローバルSCMには三菱商事が15%、それぞれ出資している。総合商社の参加を仰ぎつつ、この横断的な機能会社を運営していくと。その中でトップバリュについては、小売ベースで7千500億円を目指す。イオン商品調達はメーカーとの直接取引を現在の1千億円（全仕入額の4%）から5千億円（同15%）まで引き上げていく。

イオングループの食品部門は、マックスバリュ、首都圏提携SM、GMSを合わせ、3兆6千億円ぐらいの潜在的なバイイングパワーを持っている。それに対抗できるのは、CGC（グループ総年商3兆9千億円弱）だけであり、他の共同仕入れ会社が競争力を維持できるかは疑問だ。

いま、PBで先行するイオンとその後を追うセブン&アイは、単なる価格訴求型のPBだけでなく、特徴ある商品まで開発の手を広げている。イオンは島根県と石川県の漁業組合と提携し、水産物の直接取引を進めている。一方、セブン&アイも全国10カ所の農業法人を設立し、農産物のPB開発に着手した。PBは低価格品と捉えられがちだが、決してそうではない。長期に渡る継続的なブランド構築により、その小売業の企業哲学を具現化するものである。

このところPBが一つのブームになっているが、いまの日本で本当のPBといえるのは、イオンのPBだけだ。PB展開にはかなりの規模のセリングパワーとバイイングパワーが必要である。また、一括大量で買うから安くしてくれという発想だけでは成り立たない。適切な物流機能の構築も必要だし、継続的に生産・販売する商品であれば、情報システムとの連動も欠かせない。つまり、裏側に物流・IT戦略がないと、本当の意味のPB戦略にはならない。

イオンは岡田元也社長の就任当時からそのプランを推進してきたが、まだ十分ではない。いま、多くの小売がPB協力を求めてきていると思うが、必ずしも諸条件が整っているとはいえない。従ってメーカーや卸は、小売業の要請にあまり振り回されないように注意する必要がある。

メーカーとして本格的にPBに取り組むなら、小売側に条件が備わっているか、これから整備されていくのかをしっかりと見きわめるべきである。規模・物流・情報システム。この3つが完全に揃わないと、本格的なPBにはならない。そこがメーカー・卸にとっての留意点になる。皆さんはどの小売業と深く取り組むかを見分ける重要な岐路に立っている。小売はどこもPB、PBと言い出しているが、全面的に受け入れるのは非常に危険だ。

今日の私のまとめの言葉は「チェンジ」。意味は二つ。まず、「変える」という力が川下から強くなってきている。メーカーも卸もそれに対応する心構えと戦略が必要だ。また、日本の政治もこの際、チェンジ、選挙が必要だと思う。いい材料がない。こういうときは、やはり空気を変えるべきだろう。ご静聴ありがとうございました。

## 鈴木孝之（すずき・たかゆき）氏

1968年東京外語大学卒業、西友入社。人事・予算管理・販売事業部・店長・シカゴ駐在員事務所長等を経て、88年国際業務担当部長。89年アナリストに転身。90年、メリルリンチ証券に入社し、小売業界担当としてアナリストランキングNo.1を維持。03年、プリモリサーチジャパンを設立、代表就任。小売業での豊富な実践経験に基づく鋭い分析で定評がある。

（食品新聞 平成20年12月19日卸流通版より転載）

# アスクル(株)DCMセンターの見学研修

— 関東支部 流通業務委員会 —

平成20年10月17日(金)(社)日本加工食品卸協会関東支部流通業務委員会主催の第45回商品研修会を開催した。好天気にも恵まれた中、研修参加者総勢17名が、今回の見学先であるアスクル(株)DCMセンターのある「ゆりかもめ新交通臨海線」テレコムセンター駅に（江東区青海）1時半に集合した。今回は、多品種少量を扱う異業種の物流実態についてと高い収益性を誇るビジネスモデルの研修を目的に通販事業者のアスクル（株）のDCMセンターを見学することにした。駅から徒歩3分のセンターに到着後、早速アスクル(株)ロジスティクスセンター管理の荒井 永二氏はじめスタッフの方からアスクル株式会社及びセンターの概要について説明を受けた。



アスクルDCMセンターの概略の説明を受ける

### \* 会社概要

- ・商号 アスクル株式会社
- ・本社 〒135-0053 東京都江東区辰巳3-10-1
- ・物流センター DCMセンター 東京都江東区青海2-7  
他 5センター（横浜・大阪・仙台・福岡・名古屋）
- ・設立日 1997年5月21日
- ・売上高 1,890億円 ・経常利益 9,985百万円 ・従業員数 441名  
(2008年5月期)
- ・資本金 3,535百万円

- ・ 事業内容
 

下記商品およびサービスにおける通信販売事業  
 文房具、事務用品、オフィス家具、什器備品、書籍、食料品、日用雑貨品、清涼飲料水、衣料品、家庭用電化製品、衛星用品、医薬品医療機器、介護品、名刺及び封筒の印刷作成・伝票等の名入れサービス、オフィスアウトサービス
- ・ 事業概要
 

アスクルは「お客様のために進化する」を企業理念とし、オフィスに必要なモノやサービスを「明日お届けする」トータル・オフィス・サポートサービスの会社。1993年に大手文具総合メーカーであるプラス株式会社の1事業部としてスタートした後、1997年5月に分社した。専用のカタログで商品を選んで、FAXもしくはインターネットを使って注文すると、当日または翌日にはお届けするスピーディな配送サービスが好評。「明日来る」から「アスクル」というサービスの名称がそのまま会社名となった。
- ・ DCMセンター概要
 

敷地12,000坪 6階建 配送エリアは東京20区、千葉県、埼玉県全域を担当主要物流機器 ①自動倉庫 ②バケット自動倉庫・回転ラック③デジタルピッキング ④仕分けソーター受注時間帯は24H体制で、11:00締めは当日18時まで配送、18:00締めは翌日18時まで配送、受注してから最短25分で出荷梱包出荷配送体制①ピッキング②重量検品③梱包④配送仕分け⑤デポ1小口1900円以上の売上げで配送料金が無料

その後、3班に別れて倉庫内を見学。ハイテクな入荷体制やピッキング体制に比べ商品梱包作業は、全て人手で行うラインとなっており、作業熟練度を要する工程になっている。在庫アイテム数は30,000アイテムで毎日の平均出荷配送小口は30,000個、98%は企業ユーザーである。ビジネスプラットホームはマーチャндаイジングとシステム化であり、これがアスクル(株)の高い収益性を創造していることを強く認識した見学研修となった。



アスクルDCMセンターの玄関にて参加者全員で記念撮影

# 平成19年度 新物流コスト実態調査

(平成19年4月～平成20年3月)

社団法人 日本加工食品卸協会 関東支部 流通業務委員会

平成19年度を対象とする物流コストについて、8月に関東支部流通業務委員会企業12社から回収した新物流コスト実態調査表を集計し、分析を行った。担当は、小島 敏裕氏((株)梅澤)。今回は、急変するコスト動向と価格改定による納入価格の是正がどのような構造変化をもたらしたか、大変結果が注目された。

\*平均ケース単価は、平成13年度から続く長期下落傾向から、昨年はずいに2,500円台も割り込み2,407円となったが、今期はようやく底離れして歯止めがかかり、前年より11円上昇した2,418円となった。しかし内容的には、倉出金額の伸びに対し数量の伸びが3.37%も上回っており、メーカーと小売業との板挟み現象から速やかな価格見直しできていない懸念も見られた。

\*ケース当たりの物流コスト(CF除く)は、昨年から4.10円減少の131.04円となる。したがって平均ケース単価当たりの物流コスト比率は、平均ケース単価の上昇もあって前年から0.2%減少した5.41%となった。内容的には、データ処理費、設備費は堅調もウエイトの高い流通加工費と配送費が急変している。流通加工費は、慢性的な人員不足が影響し、配送費は上昇要因をルートの見直しや配送効率の改善等から良化させている。

今年度は、諸々不安材料の多いコスト環境で物流費の動向が大変懸念されたが、コスト減少となった背景には業務の改善に真剣に取り組んだ結果と思われる。

ただし、この他に増加するセンターファイ(CF)の負担もあり、これも加えて物流費トータルとしてコスト管理を行い、コスト変動を収益構造に転嫁してより経営構造を強化する事が必要とされる。(センターファイ項目は、現状各企業で処理科目が異なり調査結果から除外している。)

## 常温加工食品のケース単価及び物流コスト

単位:金額(円)・比率(%)

物流コスト	平成19年度		平成18年度		平成17年度		19/18		18/17	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率	増減額	増減率
ケース単価	2,418		2,407		2,508		11.0	0.45	-101.0	-4.19
データ処理料	12.82	0.53	12.58	0.52	11.33	0.45	0.24	0.18	1.25	0.92
設備費	22.13	0.91	22.33	0.93	22.40	0.89	-0.2	-0.15	-0.07	-0.05
流通加工費	44.96	1.86	38.98	1.62	34.07	1.36	5.98	4.57	4.91	3.63
配送費	51.13	2.11	61.25	2.54	64.74	2.58	-10.12	-7.73	-3.49	-2.58
合計	131.04	5.41	135.14	5.61	132.54	5.28	-4.1	-3.13	2.60	1.92

## 九州沖縄支部連絡協議会・賛助会員連絡会開催

－11月26日－

平成20年11月26日(水)九州沖縄支部は、博多全日空ホテルにおいて連絡協議会を開催した。当日は、事務局の白土恵一氏(コゲツ産業(株))の司会進行で始まり、最初に支部長の本村道生氏(コゲツ産業(株))が挨拶した。

ついで議事に入り、①平成21年度九州沖縄支部及び各県同業界主催新年交礼会について ②年末年始配送について ③各県同業界活動内容について ④研修会企画内容についてを検討した。

最後に、奥山専務理事から日食協活動報告を行った。

終了後、会議場を移して賛助会員連絡会を行った。連絡協議会に引き続き、事務局の白土氏の司会進行で始まり、冒頭、本村支部長が開会の挨拶を行った。

引き続き議事に入り、①平成21年度九州沖縄支部及び各県同業界主催新年交礼会について ②年末年始配送について ③各県同業界活動内容について ④日食協活動報告を行った。

終了後、懇親会を行い、開宴のご挨拶を賛助会員を代表して村林 誠氏(味の素(株))が行い、中締めを副支部長の柳川 信氏(ヤマエ久野(株))が行って閉会とした。



挨拶する九州沖縄支部長 本村道生氏

## 中部食料品問屋連盟発足60周年記念式典

－10月21日－



挨拶する中食連会長 永津邦彦氏

中部食料品問屋連盟は10月21日、「中部食料品問屋連盟発足60周年記念式典」を名古屋観光ホテルで開催した。

正会員32社63名、賛助会員150社238名、関係者合わせて312名が参加した。

式典ではスライド「中食連60年の足跡」で連盟の歩みを上映、歴代会長をはじめ、商品交換会や缶詰まつりなどの黎明期の活動から新年交換会や商品研修会などの現在の行事まで連盟の活動を幅広く紹介。

続いて永津邦彦会長(トーカン会長)の挨拶、日本缶詰協会・小瀬 昉会長(ハウス食品社長)、日本加工食品卸協会・奥山則康専務理

事による来賓挨拶が行われた。

記念講演では全国野球振興会・大沢啓二理事長（元日本ハム監督）を講師に招き、「～大沢親分が斬る～『人間賢いだけじゃだめだ』」をテーマに講演。会場を移しての懇親会は、鈴木重一副会長（梅澤社長）の挨拶で始まり、メーカーを代表してカゴメ・大嶽節洋取締役専務執行役員が挨拶し、ミツカン・香川純社長が乾杯の音頭を取り開宴した。宴半ばで青山和暁副会長（昭和社長）が中締めを行い散会となった。



中部食料品問屋連盟  
発足60周年記念式典 会場

## 関連省庁・団体からのお知らせ

### 加工食品の表示に関する共通Q & Aの一部改正について

事 務 連 絡

平成20年11月20日

関係者各位

農林水産省 消費・安全局  
表示・規格課 表示企画班

加工食品の表示に関する共通Q & A（第2集：期限表示について）の  
一部改正について

貴団体におかれましては、常日頃よりJAS制度の円滑な運営にご尽力いただき、  
誠にありがとうございます。

昨今、期限表示に対する国民の皆様の関心が高いことを踏まえ、加工食品の表示に  
関する共通Q & A（第2集：期限表示について）について、関係者の皆様に期限表示  
の意味をより正しく理解していただけるよう、所要の改正（内容の整理、調整等）  
を行ったところです。

つきましては、期限表示に関する制度の周知を図るため、この度、別添のとおり  
「加工食品の表示に関する共通Q & A（第2集：消費期限又は賞味期限について）」  
を送付いたしますので、御活用願います。また、本改正に伴い、「加工食品品質表  
示基準Q & A（第1集）」についても若干の改正が行われましたが、改正内容が少  
ないことから添付しておりません。詳しくは農林水産省HPをご参照願います。

なお、本件については、厚生労働省からも、関係団体あて通知していることを申  
し添えます。

○ HP アドレス

・ Q&A : <http://www.maff.go.jp/j/jas/hyoji/qa.html>

○ 添付資料

・ 食品の表示に関する共通Q & A（第2集：期限表示について）

問い合わせ先

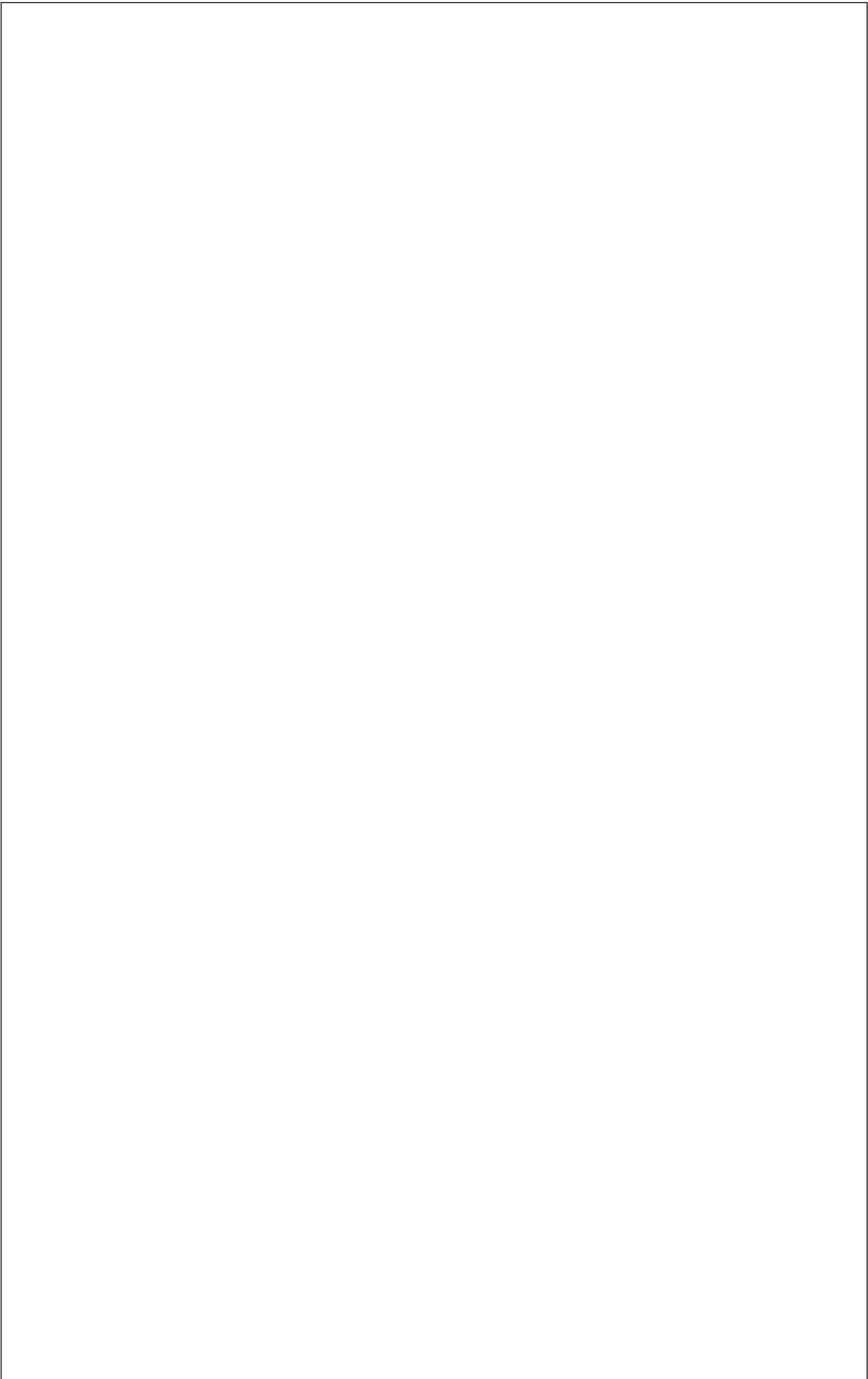
農林水産省 消費・安全局

表示・規格課 表示企画班

箴島、矢口、岡添

電話：03-6744-2099





























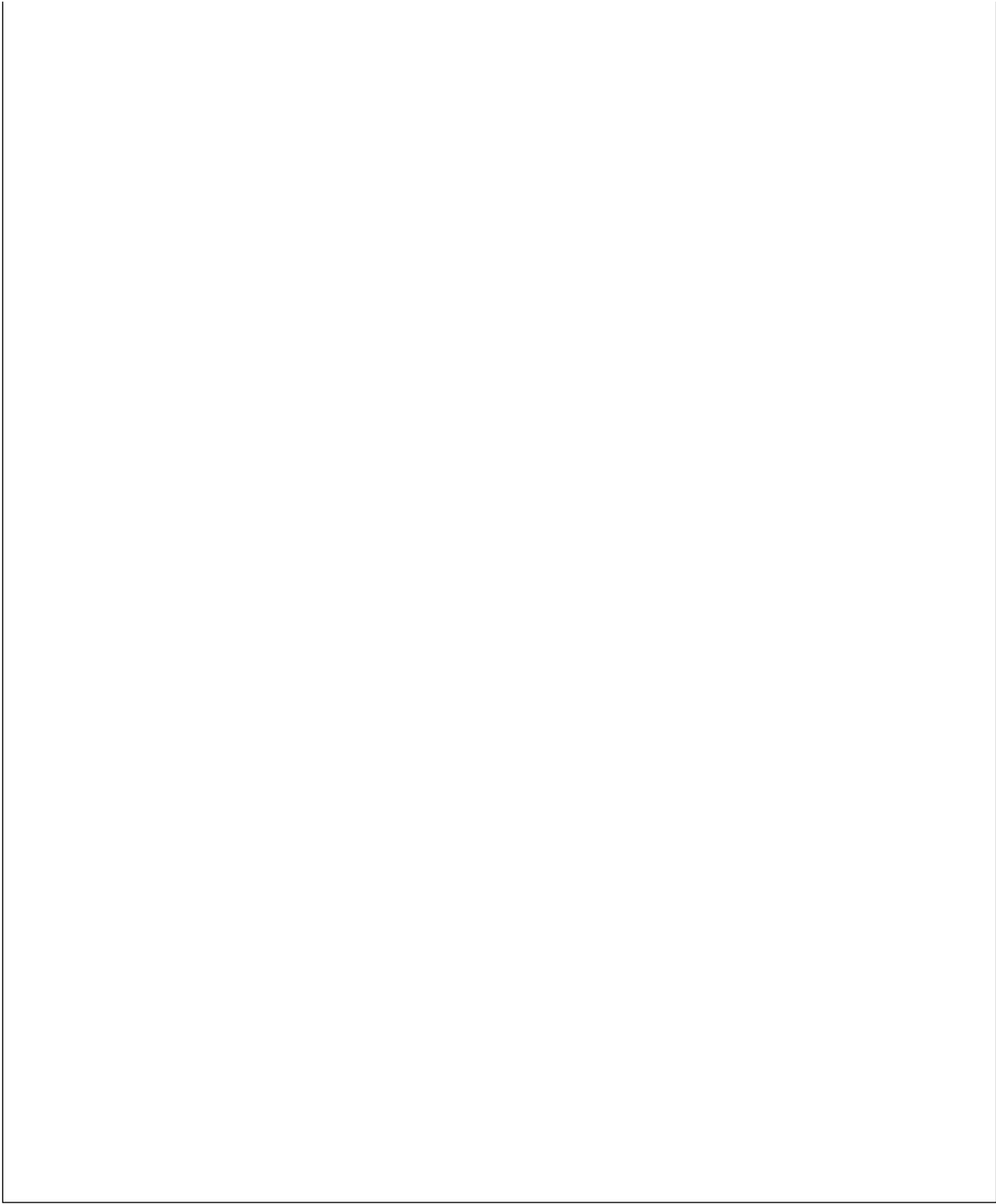












## 「下請事業者への配慮等について」の通知について

事 務 連 絡

平成20年11月27日

関係事業者団体代表者 殿

### 「下請事業者への配慮等について」の通知について

下請事業者の経営基盤を強化する観点から、下請中小企業振興法（昭和45年法律第145号）に基づく「振興基準」（別紙）の周知徹底を図るため、平成15年以降、毎年年末に関係事業者団体の皆様方に、経済産業大臣と農林水産大臣の連名で標記の文書を発出しているところです。

本年においても、下請中小企業者を巡る情勢については、原油・原材料高による影響等、依然厳しい状況が続いており、特に、年末の金融繁忙期には、下請事業者の資金繰り等について厳しさが増すことが懸念されます。

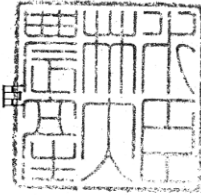
このため、貴団体におかれましても下請事業者のおかれている状況を十分認識していただき、貴団体の親事業者に対し、周知されるようお願いいたします。

担当：農林水産省 総合食料局  
食品産業企画課 組織係  
田 村

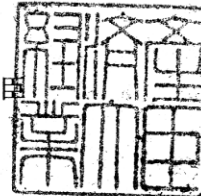
20 総合第1463号  
平成20・11・11中第1号  
平成20年11月27日

関係事業者団体代表者 殿

農林水産大臣



経済産業大臣



#### 下請事業者への配慮等について

我が国経済は、原油・原材料高による影響に加え、世界的規模での金融危機が深まっていることに伴う世界的な景気後退の影響を受け、景気の下局面が長期化そして深刻化するおそれが高まっております。

特に、中小・小規模企業については、こうした環境変化の影響をまともに受けており、仕入価格の上昇による経営圧迫や、困難な資金繰りなど、厳しい環境が続くと考えられます。

こうした経済情勢を踏まえ、政府は、8月29日に「安心実現のための緊急総合対策」を、10月30日に「生活対策」を取りまとめました。これらの対策の中で、下請事業者保護の強化を重要な柱と位置づけ、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。以下「下請代金法」という。）の厳格な運用と違反行為への厳正な対処、相談体制の拡充を盛り込んだところであります。

下請代金法は、買ったとき、下請代金の減額、下請代金の支払遅延、割引困難な手形（長期手形）の交付等の行為を禁止するものであります。政府としては、違反した親事業者に対して、下請代金の減額分を下請業者に返還させ、支払遅延については下請代金を速やかに支払わせるなど、同法の厳正な運用にこれまでも努めてまいりましたが、今回の対策を受けて、なお一層厳正な運用を強化してまいります。

さらに、これを実効あらしめるため、補正予算措置も講じて、財団法人全国中小企業取引振興協会及び全国47都道府県の中小企業振興センターなどに設置した「下請かけこみ寺」における弁護士無料相談の実施や、企業の経営者層を対象とした下請代金法遵守のためのセミナーを全国約100か所で開催することとしております。

加えて、政府としては、下請事業者の経営基盤を強化する観点から親事業者に対して下請中小企業振興法（昭和45年法律第145号。以下「下請振興法」という。）に基づく「振興基準」（別紙参照）の遵守を要請してきたところですが、下請事業者の厳しい経営状況を踏まえ、その遵守の重要性は一層高まっております。

これから年末にかけて、金融繁忙期であることから下請事業者の資金繰り等について一層厳しさが増すことが懸念され、下請事業者の経営基盤の強化を一層推進していくことが必要と考えております。

つきましては、貴団体におかれましては、下請事業者が現在置かれている状況を十分認識いただいた上で、貴団体所属の親事業者に対して、下記の事項を始めとして、「振興基準」の遵守について、周知徹底を図るなど適切な措置を講じるよう要請いたします。

親事業者におかれましては、調達担当者のみならず、役員等責任者が率先して社員教育等に取り組み、「振興基準」の幅広い周知に努められるよう併せてお願いいたします。

なお、前述の経営者層を対象としたセミナーに加え、経済産業省では、「振興基準」を含む下請代金法、下請振興法の実務者向けの普及啓発を目的とした「下請取引改善講習会」を平成20年度事業として財団法人全国中小企業取引振興協会を通じて開催しております。貴団体傘下の親事業者に対して、上記講習会等への受講要請を行っていただくよう周知方よろしくお願いいたします。

（注）平成20年度「下請取引改善講習会」の実施スケジュールは、財団法人全国中小企業取引振興協会ホームページ（<http://www.zenkyo.or.jp/seminar/course.htm>）に掲載しています。

#### 記

1. 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、労働時間短縮等労働条件の改善が可能となるよう、下請事業者及び親事業者が協議して決定すること。  
また、取引対価の決定については、あらかじめ定めた時期や頻度にかかわらず、材料費の大幅な変更等経済情勢の変化や発注内容の変更に応じ、再協議を行い、改定を行うこと。
2. 下請代金の支払については、発注に係る物品等の受領後、できる限り速やかに、かつ、できる限り現金で支払うものとし、少なくとも賃金に相当する金額については、全額を現金で支払うものとする。手形で支払う場合には、手形期間の短縮化につき最大限の配慮を行うこと。
3. 下請事業者が売掛債権を担保等として金融機関から資金を調達できるよう、売掛債権の譲渡につき下請事業者から承諾を求められた場合には可能な限り積極的に協力すること。
4. 親事業者は、その調達担当の役職員が、下請取引を行う上で必要な関係法令等に対する理解を深めるよう努めること。

















